

ITSEÄÄN ISOMMAKSI

KAUPPAKAMARI

TARJA ILVONEN – SONJA MARTIKAINEN (TOIM.)

ITSEÄN ISOMMAKSI

ADVISORY BOARD STRATEGISEN JOHTAMISEN TUKENA

KAUPPAKAMARI

© Helsingin seudun kauppakamari /
Helsingin Kamari Oy ja tekijät

ISBN 978-952-246-785-0
ISBN 978-952-246-786-7 (sähkökirja)
ISBN 978-952-246-787-4 (Ammattikirjasto)

1. painos

Kansi, ulkoasun suunnittelu ja taitto: Mikko Puranen

Paino: Hansaprint 2022

Tämä kirja on saatavilla myös KauppakamariTiedon
Ammattikirjastossa, ammattikirjasto.fi.

SISÄLLYS

JOHDANTO	9
<i>Tarja Ilvonen</i>	
1 KANSAINVÄLISIÄ NÄKymiÄ ADVISORY BOARD -TOIMINTAAN	17
<i>Tarja Ilvonen</i>	
2 UUSI ADVISORY BOARD -TOIMINTAMALLI	23
<i>Tarja Ilvonen</i>	
2.1 Toimintamallin taustatekijät	23
2.2 Advisory Board -mallin käyttöönotto	28
2.3 Käytännön kokemuksia	35
3 OPPIMINEN JA KASVU	45
<i>Sonja Martikainen</i>	
3.1 Mikä on Advisory Board?	45
3.2 Advisory Board mukautuu kasvun olosuhteisiin	46
3.3 Advisory Board päätöksenteon puussa	48
3.4 Advisory Board verrattuna muihin toimintatapoihin	51
3.5 Asiantuntijuuden kirjo	53
3.6 Yhteiskunnallinen vaikuttavuus on mahdollisuus Suomelle	56
3.7 VUCA-johtamiseen tukea Advisory Board -työskentelystä	58
3.8 Samalla kasvualustalla asiakkaiden kanssa	67
3.9 Henkilöstön voima	68
3.10 Tarkoitus (purpose)	69
3.11 Omia kokemuksia ja näkemyksiä	71
3.12 Oksalta toiselle	76
3.13 Kasvun lannoitteeksi	77

4 ADVISORY BOARD – PIILEVÄ VOIMAVARA 81

Sixten Sandström

4.1 Advisory Boardin rooli on tukea johtoa ja päätöksentekoa	82
4.2 Kokemuksia Ruotsista	86
4.3 Oikea hetki istutukselle	90
4.4 Perusteita Advisory Boardin käytölle	91
4.5 Neuvoja Advisory Boardin jäsenen valintaan	94
4.6 Yhteenveto	96

5 NEUVOTTELUKUNTA – PERINTEINEN KASVATTAJA 99

Iiro Jussila

5.1 Neuvottelukunnan tehtävät ja palkitseminen	103
5.2 Kokoonpano ja jäsenen nimittäminen	107
5.3 Jäsenyyden pituus	112
5.4 Taitava johtaminen	114
5.5 Hyvällä valmistelulla menestykseen	116
5.6 Neuvoista käytäntöön	118
5.7 Yhteenveto	120

6 KUUNTELEMISESTA KASVUVOIMAA 123

Anne Elina Akola

6.1 Johdanto: Advisory Board ja muuttuva maailma	123
6.2 Ihmiset kuuntelevan kulttuurin rakentajina	125
6.3 Kuuntelemisen taidot	133
6.4 Ketä kuuntelemme?	142
6.5 Kuunteleminen ja intuitio	150
6.6 Kuuntelemisen taitojen hyötyjä Advisory Boardille	152
6.7 Harjoituksia	154

7 MYYNTI JA KANSAINVÄLINEN KASVU 159

Pia Hautamäki

7.1 Myyminen suomalaisissa pk-yrityksissä	162
7.2 Oppiminen kehityksen kulmakivenä	165
7.3 Uudistumisen ensiaskeleet otetaan yhteistyössä	168

7.4 Suhtautumisella myyntiin ja markkinointiin on suuri merkitys	170
7.5 Onnistunut kasvu luodaan yhdessä	171

8 OHRASTA OLUEKSI - LIIKETOIMINTAA UUEDELLA TAVALLA **177**

Terhikki Rimmanen

8.1 Johdanto	177
8.2 Kestävän työelämän kehittäminen	179
8.3 Advisory Boardin johtamiskäsitys	185
8.4 Advisory Board ja digitaalinen vallankumous	191
8.5 Lopuksi	198

9 MINÄ, ADVISOR - OMAN ELÄMÄNI KASVUTARINA **203**

Pia Rautakorpi

9.1 Miksi minä?	205
9.2 Miksi tämä yritys?	213
9.3 Miksi tässä markkinassa?	218
9.4 Kasvu uudeksi minäksi	225